

SIGMA SEAFOOD

Klaar voor
de toekomst
met nieuw
bedrijfspannd

Pieter Smit toont trots het nieuwe bedrijfspannd in Oisterwijk. Deze verhuizing is weer een grote stap vooruit voor de derde generatie Pieter Smit! Het vak is hem met de paplepel ingegoten. Eerst door Opa Pieter Smit uit Volendam die zich in 1939 in Oisterwijk vestigde om - naar eigen zeggen - Brabant en omstreken vis te leren eten. En natuurlijk door zijn vader - ook Pieter Smit genaamd - die de winkel overnam. De Pieter Smit die wij nu spreken is ruim drie decennia werkzaam in deze branche. Met het opzetten van Sigma Seafood verlegde hij vijftien jaar geleden zijn aandacht van viswinkel naar een in vis gespecialiseerde horecagroothandel.

Sinds eind februari vinden we Sigma Seafood aan het Sprendlingenpark 13 in Oisterwijk. Het nieuwe pand is moderner, veel ruimer, functioneler, heeft een betere routing, een super werkruimte met uitzicht over de weilanden en een aangename ruimte voor de ontvangst van klanten. "Het mag ook gezellig zijn!" lacht Pieter. Hij vervolgt: "We hebben nu meer koelcellen en een mega diepvries! Dit is echt super fijn werken. Ook de voorzieningen op het gebied van hygiëne en voortdurende kwaliteitscontrole voldoen nu meer dan nodig aan de H.A.C.C.P. normen. We hebben nu dankzij de extra koelcelruimte een beter overzicht en kunnen efficiënter werken. Zo kunnen we verder bouwen en heel



belangrijk: onze klanten op hun wenken bedienen! De groei is ingezet en wij zijn dan ook naarstig op zoek naar meer, ervaren en gekwalificeerd personeel.

ZEER BREED ÉN DIEP ASSORTIMENT

Het assortiment van zeevis, schaal-, en schelpdieren is niet alleen breder maar ook dieper geworden. "We hebben zeevis uit het top-segment, geschikt voor de betere restaurants maar we bieden ook prachtige alternatieven in andere prijs- en kwaliteitscategorieën. We hebben dus ook een mooi, zeer concurrerend productenpakket voor eetcafés, viswinkels, diverse instellingen en grootverbruikers. Of gewoon voor klanten die meer op hun marge willen letten of willen veranderen van concept en doelgroep. De voortdurende communicatie tussen de klant en mij is hiervoor oh zo belangrijk! Vraag het mij! Meld het mij! Want de mogelijkheden zijn legio en alleen zo kunnen we steeds een exact passend pakket samenstellen."

KORTE LIJNEN EN INTENSIEVE COMMUNICATIE MET DE KLANTEN

"Ik heb geen vertegenwoordiger op de baan," vertelt Pieter. "Ik wil namelijk zélf van de klant horen wat hun wensen zijn en waar zij naar op zoek zijn. Daarmee

kan ik heel gericht uitkijken en inkopen op de diverse visafslagen en bij mijn andere internationale leveranciers. Ook houd ik zo zelf controle op de gemaakte afspraken zodat de vis exact volgens wens en afspraak wordt aangeleverd. Hele vis, geschubd, gefileerd, geportioneerd en naar wens gevaccineerd: wij leveren maatwerk. En dat geldt eveneens voor het tijdstip van levering. Wil men voor de lunch de bestelling binnen hebben? Wij regelen het!"

SEIZOEN

"Ik dring er bij mijn klanten op aan om mij te betrekken bij het maken van de nieuwe menukaart. Zo adviseer ik vooral de vis van het seizoen te gebruiken. Die is dan het lekkerst, volop verkrijgbaar en daardoor prijstechnisch interessant. Bij andere speciale wensen zoek ik bijvoorbeeld naar scherp geprijsde partijen voor de nieuwe kaart. Korte lijnen met de klant, maar ook met onze leveranciers. Wat vandaag op de afslag wordt verhandeld, staat hier vannacht binnen en morgenvroeg in de keuken van de klant! We kunnen super snel schakelen. Daar hebben onze klanten profijt van en zo komen we samen tot het beste resultaat!"

Sigma Seafood BV
Sprendlingenpark 13 | 5061 JT Oisterwijk
Tel. 013-5420424 | info@sigmaseafood.nl | www.sigmaseafood.nl

